

наміку їх організаційної стабільності і процесу створення додаткових переваг (цінностей) для клієнтів.

- 1.Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій. – Суми, 2004. – 616 с.
- 2.Капіца Ю. Забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності в Європейському Союзі // Інтелектуальний капітал. – 2005. – № 4. – С.3-10.
- 3.Фелицина С.Б., Багачева А.Е. Принудительное лицензирование патентов на фармацевтические препараты в Европейское Союзе // Биржа интеллектуальной собственности. – 2005. – № 5. – С.21-24.
- 4.Посилкіна О.В., Тіманюк В.М. Актуальність розвитку процесів комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевції // Матеріали наук.-практ. конф. «Пріоритети організаційно-економічної науки та освіти у розвитку вітчизняної фармацевції». – Харків: НфаУ, 2005. – С.135-140.
- 5.Загорій В.А., Огородник В.В., Сятиня М.Л. Спектр інновацій у фармацевтичній галузі з позицій логістики // Фармацевтичний журнал. – 2002. – № 2. – С.3-7.
- 6.Мнушко З.М., Вінник О.Ю., Страшний В.В. Дослідження інноваційних процесів на вітчизняних фармацевтичних підприємствах // Вісник фармацевції. – 1998. – № 2. – С.92-96.
- 7.Пивень Е.П. Научно-практические подходы к оценке стоимости научно-технической продукции по подготовке договора на создание лекарственного средства и продаже лицензии // Фармаком. – 2004. – № 2. – С.93-99.
- 8.Пономаренко М.С., Загорій В.А., Огородник В.В. Основні питання стратегії розвитку фармацевтичного виробництва // Вісник фармацевції. – 2002. – № 6. – С.4-7.
- 9.Посилкіна О.В. Тіманюк В.М. Управління процесами комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі: Методичні рекомендації. – Харків: НфаУ, 2003. – 23 с.
- 10.Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб., 2002. – 202 с.
- 11.Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. – М.: Акционер, 2008. – 200 с.
- 12.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. №242 та зареєстроване в Міністерстві юстиції України 02.11.99 р. за №750/4043 (Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів України №304 від 30.11.2006р., №989 від 25.11.2006 р.) // Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. – Харків: Курсор, 2006. – С.57-64.
- 13.Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №3. – С.3-11.
- 14.Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y. – L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright – T.A. Stewart, 2007.

*Отримано 18.11.2009*

УДК 332 : 37.025 : 624

**А.А.КОХАН**

*Харьковская национальная академия городского хозяйства*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА**

Изучается проблема формирования интеллектуального потенциала региона во взаимосвязи с регулированием конкурентоспособности предприятий. Анализируются

межотраслевые связи и нематериальные активы. Рассмотрена современная система подготовки архитектурно-строительных кадров региона. Предпочтительным определен путь интенсивного развития за счет качественного совершенствования интеллектуальной деятельности.

Вивчається проблема формування інтелектуального потенціалу регіону у взаємозв'язку з регулюванням конкурентоспроможності підприємств. Аналізуються міжгалузеві зв'язки та нематеріальні активи. Розглянута сучасна система підготовки архітектурно-будівельних кадрів регіону. Переважним визначений шлях інтенсивного розвитку за рахунок якісного вдосконалення інтелектуальної діяльності.

The problem of formation of a mental potential of region in interrelation with regulation of competitiveness of the enterprises is studied. Interbranch communications and non-material actives are analyzed. The modern system of preparation of architecturally-building shots of region is considered. The preferable defines a way of intellectual development at the expense of qualitative perfection of intellectual activity.

*Ключевые слова:* интеллектуальный потенциал, интеллектуальный и человеческий капитал, характеристика персонала и поведение персонала, деловая репутация, неопределенность, риск, гудвил, конкурентоспособность, саморегуляция и самофинансирование, эффективность национальных институтов, инвестиционные инверсии.

Строительный комплекс занимает особое место в системе национальной экономики, обеспечивая ее устойчивость. На предприятия строительного комплекса возложено решение таких масштабных задач, как развитие производственного потенциала страны путем создания материально-технической базы для других отраслей экономики, модернизация транспортной сети и социальной инфраструктуры. Уровень развития строительного комплекса включается в состав важнейших индикаторов, характеризующих развитие экономики в целом.

На современном этапе рыночных преобразований для строительного комплекса наиболее существенным фактором движения вперед становится укрепление устойчивости его развития. Исследование стратегического потенциала строительного комплекса создает основу рационального использования ресурсов, возможностей и резервов роста региона, что способствует решению социальных, экономических и технических задач развития других отраслей, регионов и страны в целом. Пути роста потенциала различны, поэтому существует необходимость определения их наиболее целесообразных и результативных вариантов, в связи с чем развитие теоретической и методической базы формирования стратегического потенциала строительного комплекса приобретает важное значение.

Первостепенной характеристикой кадровой составляющей является интеллектуальный потенциал. Под интеллектуальным потенциалом специалистов понимается совокупность способностей и приобретенных знаний, умений, навыков, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения какой-либо задачи, достижения определен-

ных целей с затратой умственной энергии в области науки, техники, образования, управления. Косвенно охарактеризовать интеллектуальный потенциал специалистов в регионе можно на основе данных государственной статистической отчетности путем отношения числа научных работников, имеющих ученую степень кандидата и доктора наук, к общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки. Их научная результативность непосредственно связана с состоянием материально-технической базы и размерами финансирования научных исследований.

Формирование интеллектуального потенциала и в целом, и в любой конкретной области представляется как достаточно протяженный во времени процесс. Необходимыми его элементами являются создание соответствующей научной школы и системы подготовки специалистов. За свою недолгую историю – три с половиной века – Харьков стал одним из признанных архитектурно-строительных центров не только в государственном, но и в международном масштабе. Это связано как с развитием сети учебных заведений всех необходимых уровней, так и с деятельностью целого ряда научно-исследовательских и проектных организаций. Пожалуй, лучшим исследованием на данную тему стала работа виднейшего харьковского архитектора, академика Ю.А.Лейбфрейда (в соавторстве с библиотекарем Ю.Ю.Поляковой) «Харьков. От крепости до столицы: Заметки о старом городе» [4].

В 1885 г. был открыт Харьковский технологический институт (впоследствии переименован в Харьковский политехнический институт, в настоящее время – Национальный технический университет «ХПИ». Выдающиеся специалисты: академик архитектуры А.Н.Бекетов, С.И.Загоскин, В.Х.Немкин, М.Х.Ловцов, Ю.С.Цауне и др. «не только обеспечивали высокий универсальный уровень подготовки инженеров-технологов всех специальностей, но и проводили огромную практическую работу по проектированию и руководству строительством лучших зданий города» [4].

В 20-30-е годы XX ст. на базе факультетов ХПИ были созданы самостоятельные архитектурно-строительные высшие учебные заведения, которые, после ряда реорганизаций, и в настоящее время являются ведущими в Украине. Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры готовит специалистов по промышленному, гражданскому и гидротехническому строительству, архитектуре, дизайну архитектурной среды. Харьковская национальная академия городского хозяйства дает специальности: промышленное и гражданское строительство, городское строительство и хозяйство, градостроительство, ландшафтная архитектура, а также в сфере энергоснаб-

жения и освещения городов, инженерной экологии.

Путевое и дорожное строительство изучаются на соответствующих факультетах Украинской государственной академии железнодорожного транспорта и Харьковского национального автомобильно-дорожного университета (ХНАДУ – ХАДИ).

К числу высших начальных учебных заведений 2-3 уровня аккредитации принадлежат Харьковский строительный и Харьковский автомобильно-дорожный техникумы. Рабочих строительных специальностей готовят ПТУ №25, Центр ПТО №2, Профессиональный строительный лицей, Профессиональный монтажно-строительный лицей, Профессиональный лицей строительства и автотранспорта, Профессиональный лицей строительства и коммунального хозяйства, Профессиональный лицей строительства и социальной реабилитации [7].

В современных условиях уровень развития экономики, ее конкурентные преимущества определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Приоритетным источником экономического роста становятся инвестиции в человека, в его уровень образования, квалификацию, здоровье и социальную ответственность. Создание крупнейших университетов национального масштаба при поддержке федеральных, региональных органов государственного управления и участия ведущих бизнес-структур является ответом на вызовы современной мировой экономики, в которой определяющую роль играют инновации, знания и человеческий капитал. Сегодня местом формирования интеллектуального капитала во всех его формах – знаний, инноваций, компетенций – являются университеты.

Новейшая история рыночной экономики требует формирования такой отраслевой интеграционной типологии строительного комплекса, которая могла бы осуществить действие финансовых принципов в их единстве, хозяйственных механизмов эффективного и рыночных методов целесообразного использования, так как стабильная эффективность строительной отрасли заключается не только в определенной форме его отраслевой интеграции и кооперации, но и в наиболее устойчивом темпе формирования интеллектуального потенциала.

Данное исследование включает в себя очень широкий диапазон межотраслевых связей и классификационных характеристик нематериальных активов (НМА), особенно в области трансформации финансовых ресурсов, устранения интеллектуальной отсталости различных сфер производства и видов деятельности. Исходя из этого, суть интеллектуальной деятельности строительной отрасли состоит в обнаружении самых ранних признаков ухудшения качественной характеристики выпускаемой товарной продукции и выборе альтернативных вариантов об-

новления производства. Величина охвата последней во многом зависит от: 1) существующих финансовых обстоятельств; 2) действующих условий переходного периода; 3) количественных объемов вкладываемых средств и 4) расчетных показателей оборачиваемости ресурсов.

Позитивные сдвиги данных обстоятельств тесно связаны с постоянным улучшением качественной характеристики как интеллектуального потенциала предприятий, так и производимой продовольственной продукции – определением стартовой позиции (рынок или инновационный продукт) – интеграцией усилий маркетинговой службы и научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Следовательно, переход на инновационный путь развития способствует формированию благоприятной атмосферы между самостоятельными сферами строительной отрасли и сферами интеллектуальной деятельности: обнаружению возникших инновационных потребностей производственной сферы и предложению либо готовых, либо уже имевших определенные результаты инновационных сфер; уточнению отраслевой специфики и длительности оборота вкладываемых средств; прогнозу немотивированного роста прямых и косвенных затрат – определению степени риска вложений.

Следует особо отметить, что объективная природа интеллектуальной деятельности аграрно-промышленного комплекса (АПК) выражается не только в классическом линейном подходе, но и сопряженном, придерживающемся обратной связи. Она может исходить как от фундаментальных исследований к применению новшеств в хозяйственной практике, так и в обратном направлении – от конструирования нового продукта или технологии к прикладным или даже фундаментальным исследованиям. Так как важную роль здесь играет эффект обратной связи не только между отдельными стадиями технологического движения, но и между отраслями и внешней средой.

Поэтому модифицированные варианты интеллектуальной деятельности строительного комплекса тесно связаны с основными направлениями его производственно-рыночной деятельности: удовлетворением потребительского спроса предприятий в необходимом количестве и качестве ресурсов; обеспечением участия предприятий на рынке в числе первых и получением дополнительной прибыли в качестве интеллектуальной ренты; решением задачи по созданию нового или усовершенствованного продукта, значительно превосходящего по своим потребительским свойствам существующий аналог; развитием человеческого и клиентского капитала и улучшением качественной характеристики обрабатываемых земель; совершенствованием организационно-управленческих методов хозяйствования и т.д.

Подчеркнем, что в связи с переходом на рыночные условия хозяйствования появляются совершенно новые подходы к разработке финансовой и инвестиционной стратегии. Существующая внешняя и внутренняя экономическая среда посредством предпринимательства вынуждает агропромышленные предприятия и инвесторов коренным образом менять свое поведение и логику финансового анализа, методы ресурсного обеспечения и стиль их использования.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос не только об интеграции различных видов капитала в строительную индустрию, но и их реорганизации с учетом формирования интеллектуального потенциала предприятий, что вносит существенные коррективы в инвестиционное преобразование, получение реальных результатов и достижение стратегических целей. Важная роль здесь принадлежит коренному изменению качественной характеристики и поведения персонала, их трансформации из «пассивных» ресурсов в активного носителя интеллектуального капитала – локомотив экономического развития.

Если в первой половине прошлого века конкурентное преимущество в экономике определялось в основном через доступ к ресурсам, имевшим техническое и технологическое совершенство, то к его концу и началу нового века отрасли и предприятия демонстрируют стремление побеждать еще и за счет организационных, управленческих и финансовых новаций, порождаемых творческими способностями человека. В этом смысле развитие строительного комплекса региона должно определяться не простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода интеллектуальных сдвигов в хозяйственном обороте. Подтверждением этого может стать обобщенное представление об индустриальной и инновационной экономике (табл.1).

Все более значимым становится улучшение системы управления интеллектуальными активами, включая их защиту, продажу, временную передачу прав и т.п. Особенно важны совершенствование роли клиентских отношений, улучшение функциональных каналов распределения их обязанностей и мотивационных стимулов сотрудничества. Все это означает, что интеллектуальный капитал не сужает, а, наоборот, расширяет и обогащает понятие НМА, вводя в изучение такие активы, которые не имеют материально-вещественной формы, не поддаются количественной оценке и не отражаются в стандартах учета.

С этой точки зрения, НМА предприятий строительного комплекса можно разделить на группы, связанные с:

- 1) формированием имущественных прав;
- 2) улучшением квалификационного уровня работников – повыше-

нием знаний менеджеров;

3) результатами взаимоотношений с внешней средой – поставщиками материальных ресурсов и потребителями продукции, приобретением лицензии, патентов, прав и т.д.;

4) результатами НИОКР – техническими и технологическими инновациями, укреплением связей клиентских обязательств;

5) наличием организационной инфраструктуры – принципами работы с информационной службой, документооборотом, регламентами и т.п.;

6) развитием управленческой системы – регулярным проведением анализа, учета и контроля НМА на уровне всей хозяйственной деятельности;

7) оценкой деловой репутации предприятий в целом.

Таблица 1 – Характерные особенности экономики в различные периоды развития

Классификация показателей по отличительным чертам развития	Периоды	
	индустриальный период – конец первой и вторая половина XX ст.	инновационный период – конец второй половины XX ст. и начало XXI ст.
Основные факторы экономического роста	Инвестиции, производственный опыт, плановое распределение	Инвестиции, научное знание, маркетинговая инновация
Основные стратегии в экономике	Концентрация капитала и производства, перелив капитала и трудовых ресурсов	Формирование корпоративных образований и транснациональных корпораций, перелив знаний и технологий
Основная формула хозяйствования	Капитал + Труд → Прибыль	Капитал + НИОКР → Рынок → Чистый дисконтированный доход (NPV)
Основные конкурентные преимущества	Промышленная техника и технология, организация производства	Технологические и воспроизводственные инновации, организационно-управленческие параметры производства и сбыта
Преимущественная роль капитала	Физический	Интеллектуальный
Преимущественные активы	Материальные	Нематериальные
Стратегические типы инвестиционного развития	Экстенсивно-активный	Интенсивно-инновационный
Темпы инновационной деятельности	Квасистационарный, осуществляемый на уровне конкретных подразделений	Постоянный, нестационарный, осуществляемый на уровне крупных корпоративных образований
Движущие силы преобразования	Объективные, субъективные, пространственные	Объективные, субъективные, пространственные, интеграционно-кооперационные, информационные

Становится очевидным, что НМА или интеллектуальный капитал – понятие гораздо более широкое, чем представляется. Включение его в

экономическую систему строительного комплекса дает возможность предугадывать происходящие радикальные изменения в логике, структуре и содержании всей основной его деятельности. Стержнем достижения прогресса и современной парадигмы социально-экономического развития строительного комплекса являются его накапливаемое интеллектуальное богатство, профессиональная компетентность работников, их творчество и предпринимательская активность. Исходя из этого, для идентификации НМА необходимо: определить основные факторы роста, прибыльности и конкурентные преимущества рассматриваемых предприятий; выбрать потенциальные НМА, которые соответствуют перечисленным выше параметрам; рассмотреть все их виды, учтенные на балансе предприятий, и провести анализ денежных потоков, что свидетельствует о наличии НМА, связанных с получением доходов (убытков) и определением рисков; обосновать список и выявить потенциальные возможности НМА, которые могут быть зафиксированы отдельно от гудвила (от англ. goodwill). Сегодня очень много споров о роли и значении интеллектуального капитала в создании стоимости предприятий. С большим интересом к этим научным дискуссиям относятся аналитики, аудиторы, регуляторы фондового рынка, финансовые управляющие предприятиями и т.д. На самом деле, для многих видов операций (реструктуризация бизнеса, продажа или покупка предприятий, мониторинг эффективности инвестиционных решений) вопросы формирования интеллектуального потенциала предприятий становятся все более значимыми. Если учет конкурентоспособности и риска для развития предприятий имеет большое значение, то деловая репутация – бесценный капитал, который наживается годами. Отсюда вывод, что оценка деловой репутации строится только на результатах наращивания стоимости предприятий, включая интеллектуальные составляющие. При этом подход к оценке влияния факторов конкурентоспособности и риска на будущие результаты во многом зависит от изменения соответствующих параметров внешней и внутренней среды (табл.2).

Подчеркнем, что на разных стадиях деятельности предприятий (инвестиционная, выход на рынок, устойчивого роста и т.д.) степень риска различна, так как влияние факторов внешней и внутренней среды непредсказуемо. Поэтому при решении любых задач, особенно идентификации активов или оценки событий на перспективу необходимо учесть воздействие основных категорий – конкуренции, неопределенности и риска. Эти факторы хозяйственной жизни могут иметь широкий диапазон достоверности – от возможности идентификации до невозможности познания и оценки. В этой связи финансовый аналитик должен различать:



1) события, фактически имевшие место, и значение их в производственно-рыночных операциях, обладающих определенной силой;

2) события, которые могут произойти в перспективе с различной вероятностью и достоверностью.

Таблица 2 – Оценка деловой репутации (гудвила) предприятий со стороны заинтересованных лиц

<b>Деловая репутация в контексте факторов конкурентоспособности</b>		
<b>оценка деловой репутации</b>	<b>оценка деловой активности менеджеров</b>	<b>возможности возникновения рисков и пути их нейтрализации</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Государство</li> <li>- Общественные институты</li> <li>- Средства массовой информации</li> <li>- Население</li> <li>- Акционеры</li> <li>- Инвесторы</li> <li>- Банковско-кредитные учреждения</li> <li>- Партнеры: поставщики, потребители</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Контроль над дебиторской и кредиторской задолженностью</li> <li>- Дивидендная политика</li> <li>- Оплата труда работников</li> <li>- Выплата налоговых и других платежей</li> <li>- Инвестиции</li> <li>- Кредиты</li> <li>- Стратегия развития предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заинтересованные лица: финансовые (кредиторы, инвесторы, акционеры) и нефинансовые участники (персонал, партнеры, конкуренты) предприятия</li> <li>- Внешняя среда: законодательные изменения, макроэкономические показатели (инфляция, учетные ставки банков, курс валюты), отраслевые характеристики, состояние рынков; реакция бизнес-среды и т.д.</li> <li>- Внутренняя среда: параметры денежного потока (доходы и расходы), инвестиции в основной и оборотный капитал, квалификация персонала, показатели финансово-экономической устойчивости, состояние производственной и социальной инфраструктуры предприятий и т.д.</li> </ul>

Принципиальным вопросом является обоснование существующих условий, определение зависимости объектов от макроэкономических факторов: инфляции, ставки рефинансирования, курса национальной валюты, совершенства законодательной базы, обычаев делового оборота и т.д. Исключительно важная роль здесь принадлежит оценке деловой репутации предприятий как рыночной категории, которая в отличие от других активов, продаваемых на рынках, обладает рядом специфических особенностей, характеризующихся:

1) степенью влияния внешней и внутренней среды и результатами работы предприятий;

2) волатильностью, т.е. величиной гудвила, которая изменяется в зависимости от колебаний макроэкономических показателей (цен, курсов валют, инфляции и др.);

3) определенной организацией, так как ее нельзя передать во временное пользование или продать как товарный знак.

Следовательно, гудвил имеет ценность лишь в контексте предприятий, т.е. в комплексе со всеми его составными частями: имуществом, капиталом, менеджментом и др. При этом он тесно связан с категориями неопределенности и риска, часто трактуемыми как синонимы. Если разграничить эти категории, то «риск – вероятностная категория, позволяющая количественно оценить вероятность влияния тех или иных факторов на тот или иной результат. Ситуация неопределенности – это качественное восприятие влияния среды на результаты деятельности предприятий» [1].

Естественно, выбираемая модель страхования или размер страховой премии гудвила не могут быть едиными как для ситуации риска, так и для неопределенности. Чем выше степень их влияния на хозяйственную деятельность, тем в большей степени решение принимается не на принципах рациональности или расчета, а интуитивно или на основе ранее полученного опыта. Поэтому при любом экономическом анализе следует прогнозировать степень воздействия факторов риска и неопределенности на хозяйственную деятельность и указать характерные черты их проявления (регулярные, эпизодические, положительные, отрицательные). С этих позиций риск и неопределенность можно рассматривать и как опасность и как возможность. Например, эффективное управление риском обеспечивает безопасность получения определенного дохода при минимальном риске или максимизацию дохода при фиксированном риске. Это позволяет лучшим образом определить количественные и качественные параметры интеллектуального потенциала предприятий в контексте деловой репутации, выявить целевые функции и роль каждого актива в хозяйственном обороте.

Надо отметить, что для хозяйствующих субъектов строительной отрасли со значительной интеллектуальной составляющей принимаемые традиционные методы управления недостаточны, и чаще всего необходимо обратить внимание на такие новации, которые дают реальный результат. Иными словами, осуществление инвестиционных проектов только на базе классических показателей (например, чистого дисконтированного дохода (NPV) или внутренней нормы доходности (IRR)) было бы недостаточным. Более значимыми становятся дополнения других

компонентов финансового проекта – оценочные характеристики клиентского (внешнее положение предприятий на рынке и маркетинговые цели), человеческого (развитие персонала), организационного (совершенствование внутренних бизнес-процессов) и инновационного (фундаментальные и прикладные разработки нового продукта, разработка технических и технологических образцов нового поколения) капиталов.

Наряду с сокращением или усилением темпа развития строительной отрасли, особую актуальность приобретает проблема повышения конкурентоспособности ее предприятий, определяющая степень соответствия собственного развития общественным потребностям. Так как конкурентоспособность отражает важнейшие качественные изменения производства и потребления, проявляет концентрированные возможности предприятий и рынка, такие как экономические, социальные, экологические, инфраструктурные, организационные, управленческие, маркетинговые и др. Исходя из этого, следует особо отметить, что конкурентоспособность повышается благодаря прогрессивным изменениям в инвестиционно-инновационной деятельности строительной отрасли, позитивным сдвигам факторных составляющих производства.

Если динамическая тенденция последней служит надежным ориентиром инновационной деятельности и межотраслевого перелива (миграции) капитала, то конкуренция способна выявить и отбросить неэффективные решения – диктовать целесообразное осуществление инноваций и функционирование капитала в целом. С этой точки зрения, нет более совершенного механизма, чем конкуренция, позволяющая выравнивать рыночные условия функционирования и межотраслевого товарообмена, препятствовать возникновению неравновесных состояний производства (избыток или дефицит товаров) и доведение его до критической (кризисной) ситуации. Это подтверждает решающую роль категорий конкуренции, особенно в области освоения саморегулирующего и самофинансирующего хозяйственного механизма предприятий и перехода их к рыночным методам функционирования.

Если обратить внимание на тот факт, что потребительский капитал, необходимый для создания личных благ, не формируется просто так, а получается в ходе именно социальных взаимодействий. Важнейшим из таковых следует считать образование, которое способствует формированию человеческого потенциала на фоне усиливающегося потока инвестиций в различные формы познавательного бизнеса. Решение спектра предлагаемых человеку благ дает возможность более основательно раскрыть суть развития человеческого потенциала.

Переход к новому этапу развития производительных сил, где господствует нематериальное производство (сфера услуг, наука, образова-

ние и т.д.), требует определения спектра приоритетных областей и их конкретных направлений инвестирования. Среди них существенное место принадлежит человеку и, соответственно, его интеллектуальному потенциалу как главной движущей силе в достижении социально-экономического прогресса, что дает основание активизировать исследования в данном направлении.

Существуют разные мнения исследователей о понятии и структуре человеческого капитала и в обобщенном представлении поддерживаются лишь две позиции:

1) связана с тем, что человек сам по себе является капиталом;

2) придерживаются обратного тезиса – человек сам по себе не может стать капиталом, а капиталом может быть лишь совокупность приобретенных и унаследованных им способностей, что получило отражение в трудах многих современных исследователей.

Если говорить об отечественных подходах, то отметим, что проблемы человеческого капитала тесно связаны с традиционным анализом поведения рабочей силы и ее адаптацией к различным обстоятельствам: выявлению эффективной расстановки работников, разновидности их структуры, безработице, текучести, квалификации, производительности, оплате, видам труда и т.д. Вместе с тем существует тенденция отвлечения человеческого капитала от инвестиционной концепции, а именно, моделирование рефлекторного поведения индивида с крайне ограниченными свойствами, известного под именем «экономического человека».

Все это говорит о том, что в силу множества различных подходов и соображений не наблюдается единства в понимании категории «человеческий капитал». Тем не менее, на основании современной разработки данную категорию можно характеризовать по следующим функциональным особенностям:

1) по обладанию производственных способностей индивидуума, имеющего особые знания, навыки, мотивацию, энергию для того, чтобы производить товары и услуги, которыми он может пользоваться в течение определенного периода времени;

2) по обладанию инвестиционными свойствами, так как человеческий капитал формируется именно за счет инвестиций в человека (производимые затраты на обучение и здоровье, подготовка на производстве, расходы на миграцию и поиск информации о доходах и т.п.);

3) по обладанию комбинированным социально-экономическим содержанием, представляющим собой совокупность экономических отношений, возникающих в производственной сфере между субъектами и порождающих обширные социальные потребности в едином контексте.

Поэтому введение термина «человеческий капитал» в систему экономических понятий представляет собой радикальное изменение логики, структуры и содержания всех основных составляющих экономической науки. Иными словами, для достижения объективных радикальных сдвигов в структуре, принципах и механизмах современной экономики, а также социальной направленности ее приоритетов человек должен занять центральное, системообразующее место в экономической теории. Несмотря на существующую противоречивость в понимании данного вида капитала, специалисты единодушны в утверждении доминирующего значения образовательной составляющей этого капитала, которая по различным оценкам составляет от 60 до 80% всего человеческого капитала. Однако без здоровья и достаточной степени мотивации труда образовательная подготовка индивидуума может так и остаться потенциальным ресурсом, а не стать капиталом [2].

Возникает вопрос: является ли само образование конечным результатом или же овладением уникальным ресурсом для получения других благ? В обобщенном представлении в любом своем качестве образование обладает полезностью, приносит выгоду и дает результаты. Поэтому при анализе проблемы инвестирования в образование нельзя ограничиваться лишь эффектом для самого обучающегося как субъекта инвестирования, так как адресатом эффекта от образования выступает и семья обучающегося. В этом смысле семья рассчитывает на помощь от детей в будущем, т.е. эффект от образования существует не только для человека, но и для его семьи, что можно констатировать как нерасчетливость семьи и ребенка [3].

В широком смысле слова, «эффективность национальных институтов с точки зрения инноваций определяется тем, насколько сильно стремление в обществе к обучению, приобретению знаний, к поощрению изобретений, к риску и разнообразным видам творческой деятельности, а также к решению проблем, мешающих развитию новых видов экономической деятельности. Такое состояние в значительной мере обеспечивается государственной политикой стимулирования конкуренции в экономике, целенаправленной, приоритетной поддержкой науки и образования» [4].

На практике доказано, что рост интенсивности конкуренции приводит к тому, что многие предприятия достигают успеха только за счет проводимых работ в узких рыночных сегментах путем точного приспособления инновационных результатов к требованиям определенных групп потребителей. Если предприятия не имеют такой возможности, то для них существует только один способ – выстоять в жесткой конкурентной борьбе, стремиться постепенно осваивать и внедрять новые

виды инновационной продукции. Это означает, что значительную долю инвестиций стейкхолдеров (заинтересованных лиц) следует направлять на внедрение результатов НИОКР, на закупку интеллектуальной продукции или получение прав на ее использование.

Быстрый рост величины интеллектуального потенциала отдельных предприятий подтверждает, что нематериальные активы имеют ценность и могут быть капитализированы с помощью лицензирования. При этом крупные предприятия скупают патенты не только на промышленно применяемые изобретения, но и на перспективные, требующие доработки. Следовательно, интеллектуальная собственность, имеющая правовую основу и получившая высокую оценку, выступает в качестве инвестиций, значительную часть которых необходимо направлять на развитие научно-исследовательской деятельности. Это требует соблюдения принципа – нет инвестиций без интеллектуальной собственности или нет интеллектуальной собственности без инвестиций, и именно этот принцип должен лежать в основе национальной инновационной политики и развить ряд направлений интеллектуальной деятельности [5].

Резюмируя, отметим, что сложности анализа инвестиционных проектов заключаются в стандартных методах оценки их эффективности, в которых в большинстве случаев не учитываются дополнительные ценности (расходы), получаемые через клиентские или другие обязательства. Поэтому современное развитие предприятий строительной отрасли должно определяться не традиционными методами хозяйствования, увеличением инвестиционных ресурсов и простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода интеллектуальной деятельности, качественных сдвигов интеллектуального потенциала в хозяйственном обороте. Нельзя забывать о том, что любая значимая инновация не может возникнуть за счет текущих затрат, она является следствием как инвестиций, так и изменяемой потребности рынка. Большая часть инвестиционных инверсий генерируется в процессе интеллектуальной деятельности людей в соответствии с соблюдением логики хозяйствования и стимулами творчества – активным регулированием конкурентоспособности и нейтрализацией риска предприятий.

1.Девитайкин А.Г. Научная организация как элемент национальной системы. – М.: ООО «Уникум Пресс», 2005. – 279 с.

2.Дынкин А.А., Иванова Н.И., Гончар К.Р., Яковлев А.А. и др. Инновационные приоритеты государства. – М.: Наука, 2005. – 274 с.

3.Иванов А.П. Деловая репутация: факторы неопределенности и риска. –М.: Финансы, 2006. – 80 с.

4.Лейбфрейд А.Ю., Полякова Ю.Ю. Харьков. От крепости до столицы: Заметки о старом городе. – Харьков: Фолио, 1998. – 335 с.

5. Майбуров И.А. Вклад человеческого капитала в экономическое развитие России. – М.: Экономическая наука современной России, 2003. – 57 с.

6. Сабуров Е.Ф. Инвестиционный климат в образовании. – М.: Общественные науки и современность, 2007. – 80 с.

7. Учебные заведения Харькова и области. – Харьков: Парус, 2008. – 128 с.

*Получено 14.01.2010*

УДК 336.6

**Ю.А.ИВАНИШКИНА**

*Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г.Симферополь*

### **ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

Рассматриваются суть, особенности и примеры реализации государственно-частного партнерства как одной из зарубежных форм инвестирования строительства. Определяются возможности внедрения государственно-частного партнерства в инвестиционно-строительный комплекс Украины.

Розглядаються суть, особливості й приклади реалізації державно-приватного партнерства як однієї із закордонних форм інвестування будівництва. Визначаються можливості впровадження державно-приватного партнерства в інвестиційно-будівельний комплекс України.

Essence, features and examples of realization of public-private partnership, is examined as one of foreign forms of investing of building. Possibilities of introduction of public-private partnership are determined in the building complex of Ukraine.

*Ключевые слова:* формы финансирования строительства, государственно-частное партнерство, инвестиционно-строительный комплекс, концессионные модели.

Экономические и социальные функции инвестиционно-строительной сферы ставят ее развитие в число важнейших государственных задач. Эта сфера на данном этапе развития украинской экономики не оказывает системного трансформационного воздействия на экономику страны и отдельных ее регионов. Инвесторам и органам власти в условиях мирового финансового кризиса все труднее принимать решения о совместных долгосрочных инвестициях, даже если они жизненно необходимы. Поэтому возникает необходимость в выработке новых решений, направленных на качественное преобразование инвестиционно-строительной сферы.

В отечественной литературе недостаточно описаны и изучены механизмы инвестирования строительства, которые бы вмещали все возможности и перспективы практического применения мирового опыта в реалиях украинской экономики. Рассмотрение достижений зарубежных стран в развитии инвестиционно-строительного комплекса и использование оптимальных для Украины инвестиционных решений может спо-